Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) Basel

Redaktion: Dr. Hans E. Mühlemann
Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) Basel
Erscheint wöchentlich - Basel, den 10. März 1951 - 51. Jahrgang - Nr. 10

Weshalb Schulung?

Die Genossenschaften massen schon immer Schulungs- und Bildungsfragen eine grosse Bedeutung bei. Nicht umsonst haben bereits schon die Pioniere von Rochdale jedes Jahr einen Teil des Ueberschusses ihres Unternehmens dazu verwendet, ihre Mitglieder weiterzubilden. Freilich kam damals der Bildung und Schulung der Mitglieder eine andere Bedeutung zu als heute, ging es doch darum, diese zunächst einmal vertraut zu machen mit den primitivsten Kenntnissen, die heute Allgemeingut geworden sind — dank staatlichen Schulzwangs. Trotzdem haben auch heute noch Schulung und Bildung innerhalb unserer Organisationen einen bedeutenden Platz einzunehmen.

Wenn wir aber von Schulung und Bildung sprechen, dann müssen wir uns der Tatsache bewusst sein, dass es sich dabei zunächst einmal um die Genossenschafts*angestellten* handelt, die geschult werden sollen. Wir wissen — und die Tatsache, dass es so ist, ist sehr erfreulich — dass in den meisten Genossenschaften Schulungskurse für die Angestellten durchgeführt werden. Und sie werden durchgeführt, weil man allenthalben eingesehen hat, dass nur auf diesem Wege unsere Bewegung sich Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu erziehen vermag, die den an sie gestellten Anforderungen voll und ganz gewachsen sind.

Es ist heute die *Konkurrenz*, der es entgegenzutreten gilt. Das können wir nur durch bessere Dienstleistungen. Und diese sind wiederum nur möglich unter *der* Voraussetzung, dass wir über geschulte Mitarbeiter verfügen. So zwingt uns also schon die Konkurrenz zu diesen Massnahmen, die zuerst sich auf das fachliche Wissen zu erstrecken haben, wobei uns freilich der Staat insofern unterstützt, als er uns alle Arten beruflicher Schulungsmöglichkeiten zur Verfügung stellt. Darüber hinaus freilich ist es notwendig, unsere Mitarbeiter im engeren Bereich des Unternehmens beruflich zu schulen oder regional Kurse durchzuführen; denn eine Genossenschaft ist ein von jedem privaten sich grundsätzlich unterscheidendes Unternehmen.

Weiter aber ist Schulung auch in *genossenschaftlicher* Beziehung nicht weniger nötig oder sogar noch nötiger als in rein fachlicher. Denn *unsere Bewegung steht und fällt mit der Idee.* Wenn es einmal dazu kommen sollte, dass der V. S. K. und die ihm angeschlossenen Genossenschaften nichts anderes mehr wären als Handelsunternehmungen, die sich lediglich in der Rechts*form* von andern unterschieden, dann könnten wir ebensogut «den Laden zumachen».

*

Gewiss, die Genossenschaften unterscheiden sich wohl in der Rechnungsführung, in ihrer Handelstätigkeit nicht oder doch nicht sehr stark von privaten Unternehmungen. Sie unterscheiden sich aber dadurch von jedem andern Unternehmen, dass sie tatsächlich

von ihren Mitgliedern geleitet

sind und ausschliesslich in deren Interesse zu arbeiten haben, wobei irgendwelche Absicht auf Erzielung von Gewinnen ausgeschlossen ist . . .

Wir wollen nicht Eulen nach Athen tragen und unseren Lesern Dinge sagen, die ihnen so bekannt sind, wie uns selbst. Worum es aber geht, das ist das: Zunächst genügt ein einfaches Wissen nicht, notwendig ist eine diesem Wissen entfliessende klare Einstellung und Haltung. Und dann treten ja immer wieder neue Kräfte in unsere Reihen, die in vielen Fällen bedauerlicherweise noch keine direkte Beziehung zum Gedanken der Genossenschaft haben. Diese neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gilt es zu schulen und sie mit dem Wesen der Genossenschaft vertraut zu machen. Jede Konsumverkäuferin sollte so unseres Erachtens ein klares Bewusst-

Sie lesen heute

- *Der Immobilien-Investment Trust*
- *Der erste Selbstbedienungsladen in Belgien*
- *Barometer der Wirtschaft*
- *Werben und Verkaufen — eine Kunst*

sein ihrer Stellung in der Genossenschaft haben. Jede Konsumverkäuferin sollte sich in jedem Moment bewusst sein, dass ihr

beim Verkaufsdienst ihre Vorgesetzten gegenüberstehen.

Gleiches gilt sinngemäss natürlich für *alle* Mitarbeiter *jedes* genossenschaftlichen Unternehmens.

Um *diese* wesentliche Einstellung und ein entsprechendes Verhalten genossenschaftlicher Mitarbeiter zu erreichen — *dazu vor allem ist Schulung nötig.* M.

Das unentbehrliche Jod

Jod ist eines der 92 chemischen Elemente, aus welchen unser Weltall besteht. Jod hat in alle Wissensgebiete Einlass gefunden, wobei die Anwendungsmöglichkeiten dieser Materie noch lange nicht vollends untersucht worden sind.

Die biologische und chemische Bedeutung wurde bisher vor allem in der Pharmazeutik erkannt, und zahlreiche Laboratorien stellen unaufhörlich Versuche an, um dieser Materie die letzten Geheimnisse abzulauschen.

Jod wird überall in der Welt gefunden, jedoch nur in winzig kleinen Mengen. Es stellt eines der seltensten nichtmetallischen Elemente unseres Weltalls dar; lediglich in Chile konnten grössere Quantitäten dieser Materie gefunden werden. Alle Chemiker sind sich darüber einig, dass es nichts Schöneres gibt als das Farbenspiel, welches dieses Element in verdampfendem Zustand erzeugt und das eine reiche Skala von violetten und blauen Farbtönen hervorzaubert, wobei die verbleibenden Salze eine rotgoldene Tönung aufweisen.

Die geheimnisvollste Wirkung übt Jod auf das Leben im menschlichen und tierischen Körper aus. Der normale Organismus eines erwachsenen Menschen enthält ungefähr 30 Milligramm Jod, aber dieses geringe Quantum ist für die Lebensvorgänge unerlässlich. — Die Natur beschenkte uns mit einer innersekretorischen Drüse im Hals, der Schilddrüse, der die Jodversorgung im Organismus zufällt. Diese Drüse sorgt dafür, dass dem Blutkreislauf der durch die Nahrung zugeführte Inhalt an Jod entzogen wird und dass hieraus das sogenannte Thyroxin erzeugt wird, welches 65,35% Jod enthält.

Dieser Stoff ist für den Lebensprozess im normalen Körper unerlässlich und kann durch kein anderes Element ersetzt werden. — Wenn die Jodzufuhr ungenügend wird, kann im Körper nicht genügend Thyroxin erzeugt werden, wodurch krankhafte Erscheinungen entstehen, welche äusserlich durch Anschwellen des Halses (den sogenannten Kropf) gekennzeichnet sind. Diese Krankheitserscheinung kann nur durch vermehrte Zufuhr von Jod, vorwiegend durch jodhaltiges Salz gemildert werden.

Jod ist nun das beste Mittel zur Beseitigung von Insuffizienz-Erscheinungen der Schilddrüse. Bevor die Verwendung von jodiertem Salz in den Vereinigten Staaten, Kanada, Neuseeland und in der Schweiz Eingang gefunden hatte, wurden vor nicht allzulanger Zeit geeignete Vorschläge den Gesundheitsämtern in Grossbritannien unterbreitet und auf die Erfahrungen in Mittel- und Südamerika hingewiesen. Südamerika ist uns in dieser Hinsicht vorangegangen. Bereits vor 100 Jahren hat in Columbia ein französischer Arzt und Forscher, J. B. Boussingault die Anregung gemacht, dem Kochsalz eine bestimmte Menge von Jod beizufügen, um den Kropf zu verhüten.

Auch bei den Haustieren ruft der Mangel an Jod Krankheits- und Schwächeerscheinungen hervor; Tiermütter, die ihre Jungen zu jodarmen Zeiten zur Welt bringen, gehen selbst an Schwäche zugrunde, während die Jungen in schwächlichem Zustand oder tot zur Welt kommen. Ferkel werden ohne Haare geboren, Fohlen sind unfähig, auf ihren Beinen zu stehen oder die Muttermilch zu saugen und junge Lämmer und Ziegen weisen bereits bei ihrer Geburt Kröpfe auf. Um diesen Erscheinungen zu begegnen, ist man dazu übergegangen, dem Tierfutter die nötige Portion jodierten Salzes beizumengen.

Die Natur hat die Bedeutung des Jods im menschlichen und tierischen Körper bestimmt, jedoch hat der menschliche Geist noch mannigfaltige andere Anwendungsgebiete dieses faszinierenden Elementes entdeckt, welches bereits in der Diagnostik und Therapie als wertvolles Hilfsmittel Eingang gefunden hat.

Jedermann kennt die drei Stadien der Materie: den festen, flüssigen und dampfartigen (gasförmigen) Zustand.

Jod nimmt in dieser Beziehung eine eigenartige Stellung ein. Es überspringt den flüssigen Zustand und geht vom festen Zustand sofort auf den verdampfenden Aggregatszustand über. Viele therapeutische Möglichkeiten sind gerade auf diese Eigenart zurückzuführen (man denke an die segensreiche Wirkung des Jods bei beginnenden Erkältungskrankheiten). Reines, flüssiges Jod ist fast niemals anzutreffen; die in beinahe jedem Heim vorhandene Jodtinktur für erste Hilfe bei äusserlichen Verletzungen besteht aus Jodkristallen, die in Alkohol aufgelöst werden.

Jod hat auch die bemerkenswerte Eigenschaft, X-Strahlen aufzuhalten, gleichgültig, ob es sich um Jod in Kristallen, oder in einer Verbindung mit einem anderen Element handelt. Sobald die X-Strahlen auf ein Jodatom stossen, werden sie zurückgestossen. Diese Eigenschaft wird bei Röntgendurchleuchtungen ausgenützt, wobei durch die X-Strahlen die inneren Organe sichtbar werden und zur Stellung der Diagnose verhelfen, ohne dass die Strahlen, da sie durch Jod daran verhindert werden, weiter in den Körper eindringen und Schaden anrichten können.

Auch auf optischem Gebiet bedient man sich dieses Stoffes zur Herstellung von Sonnenschutzbrillen und optischen Instrumenten.

In der chemischen Industrie dient Jod zur Herstellung hochempfindlicher Chemikalien zur Entwicklung photographischer Platten. Schon während des Krieges entdeckte man den heilbringenden Einfluss jodhaltiger Chemikalien zum Schutze gegen Pflanzenkrankheiten.

Wir haben nur einige Anwendungsgebiete dieses universellen Elementes hervorgehoben; die wissenschaftliche Welt wird Gelegenheit haben, ihre Erkenntnisse für den Aufbau zur Verfügung zu stellen, und es ist mit Sicherheit damit zu rechnen, dass Jod in allen seinen Formen, Verbindungen und Verwandlungen eine grosse Rolle in der modernen Chemie spielen wird. O.

Der Immobilien-Investment Trust

Wie wir vor einer Woche hier in Aussicht gestellt haben, geben wir in dieser und in der folgenden Nummer mit einigen Kürzungen das Referat von Dr. h. c. Heinrich *Küng*, Direktor der Genossenschaftlichen Zentralbank, wieder, das dieser anlässlich der Delegiertenversammlung der Zentralbank hielt und das allenthalben grosse Beachtung fand. *Die Redaktion*

I.

Wir kennen in der Schweiz in der Hauptsache folgende drei Gruppen von Investment Trusts, die stark nach amerikanischen Vorbildern aufgezogen worden sind:

1. solche, die sich mit dem Erwerb von schweizerischen Aktien und Obligationen befassen,
2. solche, die ein Sortiment von in- und ausländischen oder nur spezifisch ausländischen Werten halten, und
3. solche, die keine Industrie-, Bank- oder andere Papiere, sondern nur Grundstücke oder Anteile an solchen oder Aktien von Immobiliengesellschaften erwerben

und diese Käufe durch die ausgegebenen Zertifikate finanzieren.

Die beiden ersten Gruppen sind eine neue Form der früheren Anlage- und Beteiligungsgesellschaften, wie sie von den Grossbanken in der Aera des industriellen Aufschwungs vor dem ersten Weltkrieg zum Zwecke der Beteiligung an in- und ausländischen industriellen Unternehmungen oder Gesellschaften gegründet und unter ihre Kontrolle gestellt wurden. Als damalige Beispiele nenne ich die Schweiz. Elektrizitäts- und Verkehrsgesellschaft, Gesellschaft für Metallwerte, Schweiz. Gesellschaft für elektrische Industrie, Elektrobank, Motor-Columbus, Société Franco-Suisse usw. Infolge der Währungszerrüttungen wurden die Beteiligungen entwertet; grosse Teile dessen, was noch übrig geblieben war, verfielen der Verstaatlichung mit meistens sehr willkürlichen, ungenügenden Entschädigungen, selbst für die technisch hervorragendsten Betriebe. Es ist klar, dass nach solch betrüblichen Erfahrungen wenig Neigung zu Neugründungen oder auch nur zu weiterer aktiver Fortführung dieser Finanzgesellschaften bestand. Von den grössern sind es lediglich die Motor-Columbus und die Elektrowatt, deren Kredit — nach allerdings langen internen Sanierungsmassnahmen — intakt geblieben ist und die infolgedessen in der Lage sind, wieder eine aktive Tätigkeit zu entwickeln; die meisten übrigen Gesellschaften wurden in ihren finanziellen Grundlagen so geschwächt, dass an eine Neukonstruktion nicht zu denken war und sie sich daher seither mit der höchst undankbaren Betreuung ihrer havarierten Beteiligungen herumzuschlagen haben, um wenigstens noch kümmerliche Reste der früheren Werte zu retten. Die neugegründeten Gesellschaften der Gruppen1 und 2 vermeiden die mit der Finanzierung und Kontrolle verbundenen Risiken, sie beschränken sich auf die Kapitalanlage und bieten dem Erwerber ihrer Zertifikate den Vorteil, dass er auch mit bescheidenen Mitteln sich ein Wertpapier erwerben kann, das durch die weite Streuung der Anlage einen günstigen Risikoausgleich sichert.

Der Immobilientrust ist die jüngste Form unter den drei heutigen Gruppen. Seine Eigentümlichkeit besteht darin, dass er nicht Wertschriften oder Beteiligungen an Unternehmungen, sondern Liegenschaften erwirbt und durch Zertifikate die Geldgeber an diesem Besitz partizipieren lässt. Im Gegensatz zu den sogenannten Flexible Trusts sind die Immobilientrusts zu den sogenannten Fixed Trusts zu zählen, bei denen die Leitung keine Kompetenz zur Vornahme von Aenderungen in der Zusammensetzung der bereits anlässlich der Emission endgültig festgelegten Anlagen hat. Eine gewisse Bewegungsfreiheit besteht indessen in der Weise, dass je nach Bedürfnis und Interesse weitere Serien mit neuer Zweckbestimmung ausgegeben werden können.

Es ist offensichtlich, dass die systematische Verteilung des anzulegenden Kapitals auf eine grosse Zahl von erstklassigen Unternehmungen der verschiedenen Wirtschaftsgruppen, verschiedener Länder oder eine Vielzahl von Liegenschaften, wie sie die neuen Investment Trusts anstreben, eine viel weitergehende Risikoverlagerung gewährleistet, als sie bei den frühern Beteilungs- und Finanzierungsgesllschaften bestand. Das erhöht den Sicherheitsgrad ihrer Zertifikate sehr erheblich. Es ist selbstverständlich, dass auch diese Investment Trusts in erster Linie auf klare Rechtsgrundlagen und bei ausländischen Anlagen auf geordnete Transfermöglichkeiten angewiesen sind; denn wo das Recht keine Geltung mehr hat und die blosse Willkür sich rücksichtslos über die legitimen Interessen hinwegsetzt, vermögen die grösste Vorsicht und die ausgeklügeltste Risikoverteilung nicht vor Schäden zu bewahren.

II.

Wenden wir uns nun nach diesen allgemeineren Feststellungen ausschliesslich der dritten Gruppe zu. Zurzeit bestehen in der Schweiz folgende Immobilien-Investment Trusts:

1. Société Internationale de Placements (SIP) in Basel, mit drei verschiedenen Zertifikatsausgaben, und zwar: Serie D der Swissimmobil vom Februar 1938, Bilanzsumme per 31. Dezember 1949 44 Mill.; Serie Genf der Swissimmobil vom Januar 1946, Bilanzsumme per 31. Dezember 1949 10 Mill.; neue Serie der Swissimmobil vom November 1949.

   Es handelt sich bei der SIP um eine im Jahre 1930 erfolgte gemeinsame Gründung von schweizerischen und ausländischen Banken, die neben verschiedenen andern Emissionen im Jahre 1938 auch den Immobilienbesitz in ihren Tätigkeitsbereich zog.
2. S. A. de Gérance et de Placements collectifs, Lausanne. Gründung, an der der Bankverein und einige Liegenschaftsmakler interessiert sind.
3. Immo-Hyp Propria Zürich (Gründung von Edwin Gloor, 1943).
4. AG für Verwaltung von Investment Trusts, Zürich-Lausanne (Intrag).

   Gründung der Schweiz. Bankgesellschaft. Ausgabe der ersten Zertifikate im Oktober 1950 auf Liegenschaftsbesitz über den Schweiz. Immobilien-Anlagefonds (Sima), nachdem auch sie vorher nur im Wertschriftengeschäft tätig war.

Folgende Ursachen haben in erster Linie Veranlassung zu diesen Neugründungen gegeben:

1. Die eingetretene scharfe Zinssenkung auf Sparguthaben und Obligationen rief einem vermehrten Bedürfnis nach höher verzinslichen Anlagen. Da diese im Inland nur in beschränktem Masse zur Verfügung standen, war es naheliegend, den Liegenschaftsbesitz in den Kreis der Anlagemöglichkeiten einzubeziehen.
2. Die vielen Enttäuschungen mit scheinbar einwandfreien Anlagen, die Unsicherheit der politischen Lage und speziell die schlechten Erfahrungen mit vielen ausländischen Staatspapieren liessen in Anlegerkreisen neben der möglichst weitgehenden Risikoverteilung eine bevorzugte Anlage in sogenannten Sachwerten als ratsam erscheinen. Ein besonders beliebter «Sachwert» war von jeher der Liegenschaftsbesitz. Die zum Teil sehr erheblichen Wertsteigerungen insbesondere der städtischen Liegenschaften machen diese im Hinblick auf die angestrebte Risikoverteilung und Werterhaltung heute besonders attraktiv.
3. Die schweren Verluste im Ausland und die lang anhaltende Devisenbewirtschaftung in vielen Ländern brachte es mit sich, dass das ehemals so bedeutende Auslandgeschäft der Grossbanken zeitweise dezimiert wurde. Die vermehrte Pflege des Inlandgeschäftes drängte sich daher auch für die Grossbanken fast gebieterisch auf. Das war angesichts der ausserordentlichen Dichte des schweizerischen Bankennetzes nicht einfach, so dass zwangsläufig nach neuen Geschäftsmöglichkeiten und -formen gesucht werden musste. Da die grossen Institute als ausgesprochene Handelsbanken das langfristige Hypothekar- oder gar Liegenschaftsgeschäft entsprechend den bestehenden Dogmen nicht pflegen durften, wurde mit den Investment Trusts ein durchaus sinnvoller Ausweg gefunden.

III.

Organisation, Aufgabe und rechtliche Stellung

Sowohl bei der SIP-Organisation als auch bei der Intrag und der Immo-Hyp Propria ist folgender äussere Aufbau festzustellen:

1. *Die Bank* ist nach aussen Treuhänder, effektiv aber ist sie als Initiant, Kopf und gewissermassen als moralischer Garant anzusehen.
2. *Das selbständige Trustgebilde* ist das Zwischenglied, das die eigentliche Leitung der Trustgeschäfte hat, und zwar:
   die SIP für die Swissimmobil-Zertifikate,
   die Intrag für die Sima-Zertifikate, und
   die Propria für die Miteigentums-Zertifikate der Immo-Hyp.
3. *Das sogenannte unselbständige Trustgebilde* ist wohl rechnungsmässig und wirtschaftlich ein selbständiger, rechtlich aber ein unselbständiger, an die vorerwähnten Gesellschaften gebundener Fonds, der nur die Aufgabe hat, die Anlagen rechnerisch und wirtschaftlich zu gruppieren. Diese Gliederung oder Aufspaltung in einzelne Fonds ist vor allem im Hinblick auf die zu verschiedenen Zeiten und zu verschiedenen Baukosten und Anschaffungspreisen erstandenen Liegenschaften notwendig.

Aufgaben und rechtliche Stellung der beiden hauptsächlichsten Glieder des Trusts

Die Bank ist Treuhänder der Zertifikatsbesitzer. Sie hat in dieser Eigenschaft folgende Funktion auszuüben: Sicherung der Rechte derselben, treuhänderische Verwahrung und Verwaltung aller vom einzelnen Fonds angeschafften Werte und noch nicht angelegten Beträge, Ueberwachung der vertragsgemässen Verwendung der Mittel, Funktion als Zahlstelle usw., kurz alle mit dem Geldverkehr im Zusammenhang stehenden Aufgaben. Ihre rechtliche Stellung ergibt sich aus ihrem Besitz an Aktien der selbständigen Trustgesellschaft und damit aus dem Aktienrecht und den Statuten derselben einerseits und aus den speziellen Bestimmungen der Verwaltungsordnung für die Miteigentumsfonds anderseits. Eine Mithaftung der Bank besteht nicht, so dass allfällige Geschädigte des Trusts keinerlei rechtlich begründete Ansprüche an die Bank haben, sofern die Verluste nicht aus einer Vernachlässigung ihrer Funktionen und Pflichten entstanden sind.

Das selbständige Trustgebilde übt die eigentliche Leitung der Trustgeschäfte aus, das heisst die Verwaltung der im Miteigentum der Zertifikatsinhaber befindlichen Vermögenswerte, den An- und Verkauf von Liegenschaften und Grundpfandforderungen; es vollzieht alle Massnahmen zur Wahrung der Rechte der Zertifikatsinhaber gegenüber dem Treuhänder, sorgt für Aeufnung des Amortisations- und Reparaturenfonds, kontrolliert die Eingänge aus den Immobilien und besorgt und kontrolliert die für deren Erhaltung notwendigen Aufwendungen. Es entscheidet sodann über Höhe, Anlage und Verwendung der Amortisations- und Reparaturenfonds, setzt die Ausgabe- und Rückkaufspreise der Zertifikate fest und bestimmt schliesslich auch die auf die Anteile zur Ausschüttung gelangenden Beträge.

Alle bisherigen Trusts sind in der Rechtsform von Aktiengesellschaften gegründet worden. Ihre rechtliche Stellung fusst deshalb einerseits auf dem Aktienrecht und anderseits auf den speziellen Bestimmungen der Verwaltungsordnung für den Miteigentumsfonds, das heisst dem Vertrag zwischen dem Trust und der Gründungsbank. Bei aller Selbständigkeit der beiden Glieder besteht zwischen ihnen entsprechend ihrer koordinierten Tätigkeit doch eine recht enge gegenseitige Beziehung.

Die Zertifikate sind Ausweise über Anteile am Miteigentumsfonds. Sie sind in gewohnter Wertpapierform ausgestellt, lauten auf den Inhaber und enthalten Mantel und Coupons. Mit Ausnahme der SIP Serie D sind sie nicht an der Börse kotiert. Der innere Wert eines Anteils wird von der Leitung in der Weise errechnet, dass die Summe des Wertes sämtlicher Miteigentumsobjekte nach Abzug aller Lasten und Rückstellungen durch die Anzahl der jeweils im Umlauf befindlichen Anteile dividiert wird.

Die Emission erfolgt zunächst zum Ausgabepreis (gewöhnlich zum runden Betrag von 1000 Franken pro Anteil plus Zuschläge). Dieser Preis bleibt solange in Kraft, bis die Leitung nach einer Neueinschätzung der Immobilien durch das Expertenkomitee eine Aenderung vornimmt und den neuen Ausgabepreis an die Neubewertung anpasst.

Das Zertifikat lautet in der Regel auf keinen festen Nominalwert und keinen festen Zins und *verspricht nur einen Anteil am Sachvermögen des Fonds und am Ertrag.* Der auf diesen Zertifikaten ausgeschüttete Zins schwankt im allgemeinen zwischen 3½ bis 4% und liegt somit etwa ¾% über dem Obligationenzins und etwas unter der normalen Aktienrendite. Das Zertifikat darf als ein Mittelding zwischen Aktie und Obligation und von Sachwert und Geldwert betrachtet werden. (Schluss folgt)

Der erste Selbstbedienungsladen in Belgien

607 genossenschaftliche Selbstbedienungsläden in Grossbritannien

Die «Union des coopérateurs» von Charleroi hat dieser Tage den ersten belgischen Selbstbedienungsladen eröffnet. Wir sind in der Lage, unsern Lesern drei Bilder dieses neuen Selbstbedienungsladens zu unterbreiten und möchten bei dieser Gelegenheit besonders auch darauf hinweisen, dass vor der Inangriffnahme des Projektes *J. Papart*, der Generaldirektor der «Union des coopérateurs», der gleichzeitig auch als Präsident der Direktion der «Société générale coopérative» Belgiens amtet, Gelegenheit hatte, in der Schweiz zahlreiche genossenschaftliche Selbstbedienungsläden zu studieren.

Zu den drei Bildern möchten wir lediglich noch die folgenden Bemerkungen anbringen: Zunächst fällt auf dem zweiten Bild (Mitte) auf, dass die einzelnen Artikel immer in grossen Quantitäten zur Schau gestellt werden, was ohne weiteres den Eindruck der «Gangbarkeit» vermittelt. Vielleicht könnten wir hievon auch in der Schweiz in einzelnen Selbstbedienungsläden lernen. — Beim dritten Bild fällt die Konstruktion der Regale auf, die unten schräg gestellt sind.

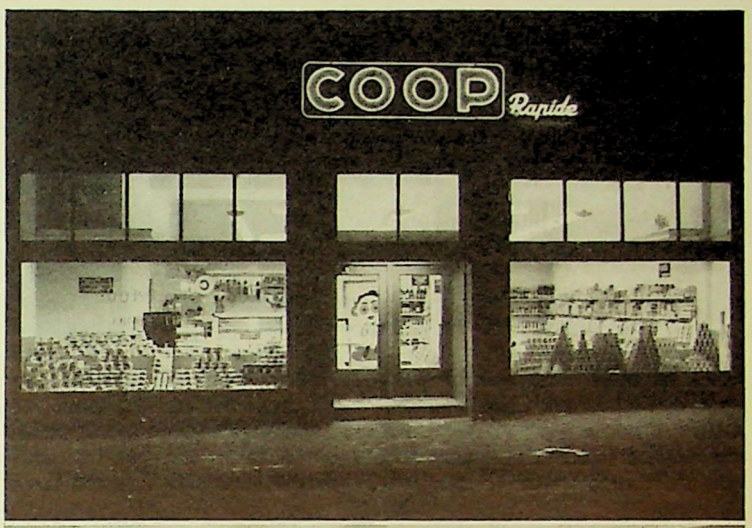
Im ganzen darf, soweit wir auf Grund der uns zur Verfügung stehenden Bildunterlagen urteilen können, der erste belgische Selbstbedienungsladen als sehr zweckmässig betrachtet werden, so dass es wohl kaum bei diesem einen Laden bleiben dürfte.

*

Bei dieser Gelegenheit dürfen wir auf eine kürzliche Veröffentlichung in der britischen Genossenschaftspresse hinweisen, aus der hervorgeht, dass Ende 1950

194 Konsumgenossenschaften insgesamt 607 Selbstbedienungsläden

betrieben, von denen 17 fahrende Läden sind. Neben den schwedischen Konsumgenossenschaften waren es vor allem die britischen, die den Gedanken der Selbstbedienung von Amerika nach Europa verpflanzt hatten. Die oben erwähnten Zahlen zeigen, dass sich in England der Gedanke des Selbstbedienungsladens durchzusetzen vermocht hat, und es wird bei dieser Gelegenheit auch darauf hingewiesen, dass in beinahe allen Fällen Mehrverkäufe und Minderausgaben zu verzeichnen sind. m.



Barometer der Wirtschaft

Die bisherige wirtschaftliche Konjunktur geht weiter. Vor einem Jahr war die Arbeitslosigkeit (Serie Nr. 34) vom Dezember 1949 auf Januar 1950 von 17 830 auf 30 177 gestiegen; sie hatte also innert Monatsfrist um über zwei Drittel zugenommen und auch ihrer Zahl nach einen ausserordentlichen Umfang erreicht. Um die Jahreswende 1950/51 bietet sich ein anderes Bild: die Zahl der Ganzarbeitslosen nahm von Dezember 1950 (15 376) auf Januar 1951 (12 473) sogar ab, war damit niedriger als vor zwei Jahren im Januar 1949 und betrug nur noch rund zwei Fünftel derjenigen vor einem Jahr. Der Arbeitsmarkt spiegelt hier die verbesserte wirtschaftliche Lage wider.

Im Berichtsmonat war die Einfuhr mengenmässig im ganzen unverändert, und zwar unverändert hoch, nämlich vier Fünftel mehr als vor dem Kriege (Nr. 8—11). Die Ausfuhr (Nr. 12, 13) nahm der Menge nach ab, lag aber immer noch beträchtlich über dem Vorkriegsstand. Gleichzeitig wurde die Einfuhr (von 218 auf 226) teurer; aber auch die im Export durchschnittlich erzielten Erlöse nahmen zu (Nr. 6 und 7). Da auf den Weltmärkten die Preise weiter ansteigen, zeigt der Index der Grosshandelspreise (Nr. 5) eine weitere Verteuerung an, und zwar gleichfalls von 218 auf 226. Früher oder später dürften auch die Kosten der Lebenshaltung nachziehen, allerdings langsamer und schwächer.

Der Ertrag der Warenumsatzsteuer im letzten Quartal 1950 belief sich auf 107 Mill. und für das ganze Jahr 1950 auf rund 415 Mill. Franken. Die Zahlen für das vierte Quartal betreffen die Umsätze, die im Quartal zuvor getätigt worden sind. Das Jahresbetreffnis von 415 Mill. Franken entspricht einem Umsatz von über 10 Milliarden Franken. Dabei muss man aber berücksichtigen, dass im letzten Jahre die Freiliste — also die Waren, die der Wust nicht unterliegen — beträchtlich erweitert worden ist. Der Steuerertrag wäre ohne diese Reduktion schätzungsweise bei 450 Mill. Fr. gelegen und dies hätte einem Umsatz von über 11 Milliarden Franken entsprochen. Also auch hier ein Hinweis auf die aufwärts gerichtete wirtschaftliche Konjunktur und das zunehmende Volkseinkommen.

Economist

Wirtschaftsstatistische Serien	Einheit oder Basis	Monatsdurchschnitt 1948	1949	1950	Aug. 1950	Sept. 1950	Okt. 1950	Nov. 1950	Dez. 1950	Januar 1951
1. Lebenskostenindex	Aug. 1939 = 100	163	162	159	159	160	161	161	161	162
2. davon Ernährung	Aug. 1939 = 100	175	174	175[2]	178	179	180	180	180	179
3. V.S.K.: Detailpreisindex total	1.9.39 = 100	180	176	174	173	.	.	176	.	.
4. dito Nahrungsmittel	1.9.39 = 100	174	171	170	170	.	.	172	.	.
5. Grosshandelsindex	Aug. 1939 = 100	217	206	203	205	209	213	216	218	226
6. Index der Einfuhr*preise*	1938 = 100	251	226	204	197	200	208	211	218	226
7. Index der Ausfuhr*preise*	1938 = 100	254	246	236	239	232	239	245	239	244
8. Fabrikateeinfuhr, Mengenindex	1938 = 100	179	133	168	162	194	221	207	207	216
9. Rohstoffeeinfuhr, Mengenindex	1938 = 100	133	104	135	160	170	175	177	179	170
10. Lebensmitteleinfuhr, Mengenindex	1938 = 100	120	118	136	158	152	149	155	165	151
11. Total Einfuhr, Mengenindex	1938 = 100	147	119	147	160	174	184	182	185	182
12. Fabrikate Ausfuhr, Mengenindex	1938 = 100	130	130	148	129	167	186	193	208	150
13. Total Ausfuhr, Mengenindex	1938 = 100	126	125	142	125	162	181	185	196	145
14. Einfuhr, total	Mill. Fr.	417	316	378	421	453	483	512	514	499
15. Ausfuhr, total	Mill. Fr.	286	288	326	300	380	413	410	445	325
16. Gesamteinnahmen Zollverwaltung	Mill. Fr.	45	41	49	60	57	63	55	49	48
17. Börsenumsätze (Zürich und Basel)	Mill. Fr.	402	417	534	520	590	567	562	576	649
18. Wertumsätze im Kleinhandel	1935 = 100	240	234	247	202	237	249	262	379	230
19. do. Nahrungs- und Genussmittel	1935 = 100	218	216	227	222	217	204	212	296	194
20. Schlachtungen in 43 Städten	1000 Tiere	43	50	57	53	48	58	57	66	72
21. do. Schlachtgewicht	Tonnen	4 091	5 150	5 804	5 701	5 188	6 423	6 240	6 346	7 040
22. Warenumsatzsteuer[1]	Mill. Fr.	116	109	104	.	100	.	.	107	.
23. Goldbestand	Mill. Fr.	5 663	6 046	6 179	6 145	6 110	6 071	6 061	5 976	5 993
24. Notenumlauf	Mill. Fr.	4 168	4 260	4 240	4 290	4 351	4 367	4 396	4 664	4 387
25. Täglich fällige Verbindlichkeiten	Mill. Fr.	1 307	1 817	2 119	2 187	2 130	2 049	1 978	1 773	1 920
26. Gesamtumsatz Postcheck	Mill. Fr.	8 345	7 952	8 279	8 190	7 997	8 924	9 005	10 233	10 716
27. davon Giroverkehr	Mill. Fr.	6 849	6 480	6 761	6 712	6 510	7 323	7 389	8 245	8 969
28. Verkehrseinnahmen der SBB	Mill. Fr.	52	49	49	58	53	55	47	48	49
29. davon Personenverkehr	Mill. Fr.	23	23	22	26	23	24	17	19	20
30. davon Güterverkehr	Mill. Fr.	29	25	27	32	30	31	30	29	29
31. Personenverkehr SBB (Beförderte)	1000 Personen	17 306	16 895	16 100	15 268	16 636	17 082	14 665	16 075	16 820
32. Güterverkehr SBB (Beförderte)	1000 Tonnen	1 542	1 337	1 484	1 744	1 791	1 886	1 805	1 703	1 660
33. Stellensuchende	Anzahl	3 524	9 172	10 709	3 895	3 545	4 047	7 145	16 393	13 589
34. Gänzlich Arbeitslose	Anzahl	2 971	8 059	9 599	3 091	2 797	3 232	6 219	15 376	12 473
35. Neuerstellte Wohnungen	Anzahl	1 048	825	1 073	632	2 175	1 537	894	1 276	722
36. Baubewilligte Wohnungen	Anzahl	848	1 281	1 415	1 300	1 410	1 452	1 671	1 169	1 265
37. Inlandverbrauch elektr. Strom	Mill. kWh	692	624	706	770	780	749	719	769	.
38. Konkurseröffnungen, total	Anzahl	61	77	77	77	59	61	101	79	65
39. Landw. Produkte, Preisindex	1948 = 100	100	97	95	95	96	96	96	96	96
40. Landw. Produktionsmittel, Preisindex	1948 = 100	100	99	96	96	96	96	96	97	99
41. Zigarettenproduktion	Millionen	499	515	564	615	599	628	580	541	527

[1] Quartalsdurchschnitt [2] Schätzung

Verband ostschweiz. landwirtschaftl. Genossenschaften (VOLG) Winterthur

Am 27. Februar fand im Kongresshaus in Zürich der 68. Verbandstag des VOLG in Anwesenheit von rund 450 Delegierten der 353 angeschlossenen Genossenschaften statt. Eröffnet und geleitet wurde die Versammlung von Verbandspräsident *E. Angst*, der in seinem Eröffnungswort insbesondere auf die Bedeutung und die Aufgaben der landwirtschaftlichen Genossenschaften in der Schweiz hinwies und unter anderem auch mitteilen konnte, dass die Sammlung zugunsten der Lawinengeschädigten innerhalb der Verbandsgenossenschaften bis heute einen Betrag von 40 000 Franken ergeben habe.

Zum Jahresbericht und zur Jahresrechnung nahm *Dr. E. Durtschi*, Präsident der Verwaltungskommission des VOLG, Stellung und wies unter anderem auch auf den Entwurf zu einem Bundesgesetz über die Erhaltung des bäuerlichen Grundbesitzes (Bodenrecht) hin, der gegenwärtig in den eidgenössischen Räten behandelt wird. Der Entwurf ist «im Verlaufe der parlamentarischen Verhandlungen so ‚verwässert' worden, dass er, sofern er überhaupt Gesetz wird, den Zweck, der ihm zugedacht war, nur sehr unvollkommen wird erfüllen können. Das wird man eines Tages sicher bereuen! Als erfreuliche Tatsache darf hingegen festgestellt werden, dass die Revision des Alkoholgesetzes ohne Volksabstimmung passierte. Die neuen Bestimmungen haben sich bei der Verwertung der grossen Obst- und Kartoffelernte bereits als für die Landwirtschaft ausserordentlich nützlich erwiesen. Im September 1950 ist auch der Entwurf zu einem Bundesgesetz über die Förderung der Landwirtschaft und die Erhaltung des Bauernstandes (Landwirtschaftsgesetz) von der vom Eidg. Justiz- und Polizeidepartement eingesetzten gemischten Expertenkommission verabschiedet worden. Dabei sind die von den Spitzenorganisationen der Wirtschaft gemachten Vorschläge, die namentlich die umstrittenen wirtschaftlichen Bestimmungen betrafen, mit unerheblichen Aenderungen gutgeheissen worden. Wie im Bericht hervorgehoben wurde, einigte sich die Spitzenorganisation bis auf die Bestimmungen über die Einfuhr und die Verwertung. Was die Verwertung anbelangt, liess der Vorort des Schweizerischen Handels- und Industrie-Vereins im Verlaufe der Beratungen den Widerstand fallen, so dass nur noch eine Differenz besteht.»

Der Redner führte weiter aus, dass der Landwirtschaft der Schutz an der Grenze nicht genüge, da dadurch der Tafelobst- und der Gemüsebau, besonders aber auch unsere Milchwirtschaft in hohem Masse gefährdet werde.

Der Umsatz der Zentralstelle ist ohne den Getreideverkehr, der 1950 rund 17 Millionen Franken ergab, auf etwa *113 Millionen Franken* angestiegen, was namentlich auf eine Steigerung des Verkehrs mit haltbaren Lebensmitteln, Textilien und Brennmaterialien, zufolge der Anlegung von Vorräten, zurückzuführen ist.

Die Ernten in Obst, Gemüse und Kartoffeln waren reichlich geraten. Es stellten sich jedoch wieder Verwertungsschwierigkeiten ein, so dass, wie Dr. Durtschi ausführte, die Produzenten um eine Anpassung der Obsterzeugung an die Absatzmöglichkeiten nicht herumkommen werden. «Das bedeutet: weniger Mostbirnen, mehr gute und geeignete Mostäpfel, weniger und bessere Tafelobstsorten und nicht Errichtung neuer Mostereien für die Herstellung von Produkten, die nur zu Verlustpreisen abgesetzt werden könnten. Beim Gemüse lagen die gleichen Schwierigkeiten vor wie beim Mostobst. Der VOLG hatte 1950 Anbauverträge über 7500 Hektaren. Diese Fläche wird ungefähr beibehalten werden können. Im Herbst 1950 wurden rund 3,6 Millionen Kilogramm Trauben übernommen und vom VOLG gekeltert. Schleppend ist nach wie vor der Süssmostabsatz. Die Preise sind sehr gedrückt. Traubensaft hat der VOLG im Herbst 1 250 000 Liter hergestellt, wovon 750 000 Liter roten Traubensaft. Im Zusammenhang mit der Tatsache, dass heute 30 Betriebe alkoholfreien Traubensaft herstellen, wird die Konkurrenz immer schärfer.

Der Rechnungsüberschuss darf als gut bezeichnet werden. Er erlaubt, den Zuwachs an Immobilien und Mobilien abzuschreiben und ausserdem den bilanzmässigen Bestand der Immobilien um 300 000 Franken zu kürzen und der offenen Reserve ebenfalls 300 000 Franken zuzuweisen. Der Rest wurde zur Ausrichtung der üblichen Rückvergütung an die Genossenschaften — diese beansprucht 429 780 Franken — verwendet sowie als Vortrag auf neue Rechnung mit rund 135 000 Franken. Die Immobilien stehen nun noch mit 23% des Anschaffungspreises in der Bilanz.»

Der Redner wies darauf hin, dass der VOLG nicht auf die Erzielung grosser Ueberschüsse ausgeht. Seine Kalkulation sei vielmehr so gestellt, dass er mit andern ähnlichen Betrieben konkurrenzfähig bleibe und daneben in der Lage sei, die Kosten zu decken und den Betrieb finanziell zu sichern.

Nach dem Dank an Verwaltung, Verwaltungskommission und alle Mitarbeiter des VOLG stellte der Präsident der Verwaltungskommission abschliessend fest: «In einer Organisation wie der unsrigen genügen Kenntnisse und fachliche Tüchtigkeit allein nicht, sondern damit sie ihre Aufgabe richtig erfüllen kann, sind dazu noch Uneigennützigkeit, Solidarität und vertrauensvolle Zusammenarbeit auf der ganzen Linie notwendig, sonst verkümmert sie und geht schliesslich unter.»

F. Fischer, Mitglied der Verwaltungskommission, unterbreitete der Delegiertenversammlung das Projekt der Vergrösserung des Lagerhauses in Winterthur, mit einem Kostenvoranschlag von 2,1 Millionen Franken. Der Kubikinhalt dieses Erweiterungsbaus soll sich auf 32 500 Kubikmeter belaufen. Es ist geplant, bereits Mitte März mit dem Neubau zu beginnen, der die zahlreichen Schwierigkeiten, denen der VOLG heute in seinen Lagerhäusern begegnet, überwinden helfen soll.

Einstimmig und ohne Diskussion wurden vom Verbandstag sowohl Jahresbericht und Jahresrechnung genehmigt, als auch dem Lagerhausneubau in Winterthur zugestimmt.

*

Anfügen an diesen Bericht über den Verbandstag, an dem der V. S. K. durch *Ch.-H. Barbier*, Mitglied der Verbandsdirektion, vertreten war, möchten wir einige kurze Angaben über die Tätigkeit des VOLG im Jahre 1950. Aus dem Jahresbericht ergibt sich, dass 1950 zum Beispiel in den Lagerhäusern des VOLG etwas über 462,3 Tonnen Wirtschaftsobst eingegangen sind. Die Umsätze in Landesprodukten erreichten im Jahre 1950 rund 18 000 Kilogramm Früchte, 28 000 Kilogramm

Speise- und Futterkartoffeln. 7 Millionen Kilogramm Saatkartoffeln und 1,4 Millionen Kilogramm Dauergemüse, wobei für sämtliche Landesprodukte ein Mehrumsatz gegenüber 1949 von etwas über 1700 Wagen zu 10 Tonnen erzielt werden konnte. Der gesamte Lagerausgang betrug 428 000 Zentner, gegen 430 000 Zentner im Jahre 1949.

Aus der Ernte 1950 wurden vom VOLG bis Ende Dezember rund 230 000 Zentner Brotgetreide im Wert von 14 Millionen Franken übernommen, gegenüber 372 000 Zentnern im Wert von 23 Millionen Franken im Jahr vorher.

Der VOLG besitzt neben dem Lagerhaus am Hauptsitz in Winterthur Lagerhäuser in Landquart, Lenzburg und Weinfelden, ein Verkaufsbüro in Zürich, eine Vertretung in Lugano, eine Niederlassung mit Obstverwertung in Eiken und dient mit diesen und seinen übrigen Einrichtungen vornehmlich der Landwirtschaft der Ostschweiz. Die Mitgliederzahl seiner Genossenschaften betrug Ende 1950 rund 29 000. M.

Der ACV beider Basel im Jahre 1950

Das 85. Geschäftsjahr dieser grossen Konsumgenossenschaft war wiederum ein Jahr des Erfolges. Trotz allen Anfeindungen aus den Lagern der Genossenschaftsgegner liessen sich die Konsumenten nicht beirren, sondern hielten aus wohlüberlegten Gründen dem ACV die Treue. Der Gesamtumsatz belief sich auf 127 349 454 Franken; er ist gegenüber dem Vorjahre um 7 347 062 Franken oder 6,12% gestiegen.

In dieser gewaltigen Summe liegt sicherlich der Beweis der guten Dienste gegenüber den Konsumenten. Die Mitglieder wissen, wo sie vorteilhaft und gut bedient sind. Ohne dieses Wissen wäre ein derartiger Umsatz nicht zu erreichen.

Auf die einzelnen Geschäftszweige verteilt sich der Umsatz wie folgt:

auf 127 Millionen stieg. Seit seinem Bestehen hat der ACV einen Gesamtumsatz von rund 2½ Milliarden zu verzeichnen. An Rückvergütungen hat er 168 Millionen ausbezahlt.

Die Rechnung schliesst befriedigend ab. Nach Abschreibungen von 1 166 575 Fr., nach Ausrichtung von Sterbefallunterstützungen von 82 000 Fr., nach Vornahme verschiedener Vergabungen im Betrage von 95 000 Fr. und nach Einzahlung von 500 000 Fr. an die VASK, als Teil der Einkaufskosten für die volle Versicherung des Grundlohnes des Personals, verbleibt ein *Netto-Ueberschuss* von Fr. 9 850 273.96, der wie folgt verteilt wird: Zuteilung an die Reserve 500 000 Fr., Ausrichtung einer *Rückvergütung von 8½%* auf die rückvergütungsberechtigte Konsumation von 109 200 000

Umsätze pro 1950 (1949) in Franken

Geschäftszweige:	*1950*	*1949*	*Zu- oder Abnahme in Franken*	*in %*
Warengeschäft	36 149 405.47	33 015 348.44	+ 3 134 057.03	9,49
Bäckereigeschäft	9 098 421.89	8 831 377.20	+ 267 044.69	3,02
Wein-, Bier- und Mineralwassergeschäft	6 755 224.99	6 130 930.35	+ 624 294.64	10,18
Schlächtereigeschäft	18 396 940.60	18 257 129.08	+ 139 811.52	0,77
Obst- und Gemüsegeschäft	9 041 580.50	8 275 615.72	+ 765 964.78	9,26
Brennmaterialgeschäft	5 252 083.47	5 344 503.36	— 92 419.89	— 1,73
Milchgeschäft	17 917 439.96	17 019 038.31	+ 898 401.65	5,28
Schuhgeschäft	5 045 180.10	4 796 485.09	+ 248 695.01	5,18
Haushaltungsartikelgeschäft	5 885 346.67	5 637 716.39	+ 247 630.28	4,39
Zweigverwaltung Oberwil	1 677 169.32	1 582 225.31	+ 94 944.01	6,00
Manufakturwarengeschäft	3 513 963.98	3 601 985.84	— 88 021.86	— 2,44
Kaufhaus Cardinal	7 155 421.33	6 187 826.71	+ 967 594.62	15,64
Alkoholfreie Restaurants	1 461 276.68	1 322 210.20	+ 139 066.48	10,52
Total	127 349 454.96	120 002 392.—	+ 7 347 062.96	6,12

Mit Ausnahme des Manufakturwarengeschäftes und der Brennmaterialienabteilung weisen alle 11 Geschäftszweige zum grossen Teil nennenswerte Mehrumsätze auf. Beim Brennmaterialgeschäft handelt es sich um einen wertmässigen Umsatzrückgang, der durch Preissenkungen bedingt ist, und beim Manufakturwarengeschäft hat es sich gezeigt, dass beim Kauf von Wäsche usw. etwas zurückgehalten wurde, um Notvorräte anlegen zu können. Wenn wir die Entwicklung des Umsatzes betrachten, so dürfen wir feststellen, dass der Umsatz im Jahre 1940 noch 63 Millionen betrug und innert 10 Jahren

Franken = 9 282 000 Franken und Vortrag auf neue Rechnung von Fr. 68 273.96.

Der *Mitgliederbestand* hat sich gegenüber dem Vorjahr um 1863 erhöht. Dem ACV gehörten am 31. Dezember 1950 75 084 Mitgliederfamilien und Einzelmitglieder an. Der Durchschnittsbezug pro Mitglied beträgt 1660 Franken. Das *Obligationenkapital* beläuft sich auf 10 491 500 Fr. und das *Depositenkapital* beträgt 27 230 000 Fr. Ende 1950 bestanden 211 Warenläden, davon 4 mit Selbstbedienung, 53 Schlächtereiläden, 12 Schuhläden, 3 Manufakturwarenläden, 1 Kaufhaus für

Herren- und Damenkonfektion, Manufakturwaren, Mercerie, Bonneterie, 1 Kaufhaus für Teppiche, Bettwaren, Schuhwaren, Lederwaren, Sportartikel, Bijouterie, Parfümerie und Spielwaren, total 282 Verkaufsstellen, sowie zwei alkoholfreie Restaurants. Mit einer Apotheke besteht ein Lieferungsvertrag. Am Jahresende wurden 2966 Personen beschäftigt. Die Aufwendungen für Löhne, Personal- und Betriebskosten beliefen sich auf 26 864 432 Franken. Die Lohnsumme allein machte einen Betrag von 16 700 306 Franken aus und die übrigen Personalkosten 2 567 221 Franken.

Der ACV beider Basel tritt stark und gesund das 86. Geschäftsjahr an. Auch im neuen Jahre wird er seine preisregulierende Tätigkeit, die Vermittlung von qualitativ guten Waren und die Tätigkeit auf sozialem Gebiet weiterführen und womöglich noch ausbauen.

Die Mitglieder wissen das und werden auch im Jahre 1951 zu ihrer Genossenschaft stehen. ko.

Die deutsche Konsumgenossenschaftsbewegung im Jahre 1950

Wie aus der nachfolgenden Tabelle hervorgeht, kann die westdeutsche Konsumgenossenschaftsbewegung auf ein ausserordentlich erfolgreiches Jahr zurückblicken.

	1949	1950	Veränderung in %
Zahl der berichtenden Konsumgenossenschaften . .	286	295	+ 3,1
Mitglieder	1 022 300	1 337 000	+ 30,8
Zahl der Verteilungsstellen	6 114	6 489	+ 6,1
Zahl der Bäckereien . . .	115	120	
Zahl der Metzgereien . .	17	17	
Umsätze (in 1000 DM):			
Gesamt	716 433	841 921	+ 17,5
Verteilungsstellen . . .	681 862	814 362	+ 19,4
Beschäftigte:			
Gesamt	28 609	32 538	+ 13,7
davon Verteilungsstellen	18 918	21 949	+ 16,8

Die Zahl der Mitglieder hat sich um 315 000 oder um etwas mehr als 30% erhöht. Das Jahr 1949 brachte einen Neuzugang von «nur» 268 000 Mitgliedern, so dass auf diesem Gebiet ein entscheidender Fortschritt gemacht werden konnte. Mit der Mitgliederzunahme nicht ganz Schritt gehalten hat der Umsatz, der sich insgesamt um 17,5% erhöht hat, wogegen die Zahl der Angestellten nur um 13,8% zunahm.

Von den 295 dem Zentralverband deutscher Konsumgenossenschaften angeschlossenen Genossenschaften betrieben 120 1—5, 83 6—20, 59 21—50, 22 51—100 und 11 100 und mehr Verkaufsstellen. Der Gedanke der Selbstbedienung hat, nachdem gegen Ende 1949 die Hamburger Konsumgenossenschaft «Produktion» ihren ersten Selbstbedienungsladen eröffnet hatte, weitere Fortschritte verzeichnen können, und heute sind es insgesamt 12 westdeutsche Konsumgenossenschaften, die Selbstbedienungsläden führen.

Ein Vergleich der Umsatzentwicklung in den Konsumgenossenschaften mit derjenigen in den Geschäften für Lebensmittel aller Art ergibt, dass, wenn man den Monatsdurchschnitt 1949 für beide = 100 setzt, die Konsumgenossenschaften im allgemeinen bis zu 20% höhere Umsätze verzeichnen konnten als der erwähnte Privathandel.

Von den Warenbezügen der deutschen Konsumgenossenschaften entfielen nicht weniger als 55% (gegenüber 48,4% im Vorjahr) auf die

Grosseinkaufsgesellschaft deutscher Konsumgenossenschaften, (GEG)

die ihrerseits ebenfalls auf ein ausserordentlich erfreuliches Geschäftsjahr zurückblicken kann. Der Umsatz ist hier um 19% auf 408,5 Millionen D-Mark gestiegen, wozu noch rund 38 Millionen D-Mark Umsatz der Tochtergesellschaften zu rechnen sind. Erwähnenswert ist, dass der Umsatz mit Fremden um 29% zurückging, während der Umsatz mit den Konsumgenossenschaften um rund 31% gestiegen ist. Diese Zahlen machen deutlich, dass es der GEG gelungen ist, sich mehr oder weniger aus den früheren Verpflichtungen, die ihr vom Gemeinschaftswerk her noch auferlegt waren, zurückzuziehen.

Bedeutsam ist die Tatsache, dass an der günstigen Umsatzentwicklung vor allem die Herstellungsbetriebe der GEG beteiligt waren, deren Umsatzsteigerung von 1949 auf 1950 im Durchschnitt 30% betrug. Das bedeutet, dass heute wohl

über 40% des Gesamtumsatzes der Grosseinkaufsgesellschaft in Eigenprodukten

erfolgt! Fünf Betriebe, und zwar die Kakao- und Schokoladenfabrik Hamburg, die Nährmittelfabrik Minden, sowie die Fleischwarenfabriken Oldenburg, Frankfurt und Stuttgart weisen *Umsatzsteigerungen von mehr als 100%* auf.

Besondere Erwähnung verdient, dass zusammen mit zwei andern Grosshandelsunternehmungen die GEG von der Bundesregierung mit der Verteilung von über 8 Millionen Dosen mexikanischen Rindfleisches betraut wurde, da damit der deutschen Bundesregierung am ehesten die Gewähr der einwandfreien Verteilung und Sicherstellung der beabsichtigten Preisregulierung gegeben schien.

Einen wesentlichen Anteil an der Umsatzsteigerung der Handelsabteilungen der GEG weist die Abteilung *Wohnungsbaubedarf* aus. «In enger Zusammenarbeit mit den gemeinnützigen Wohnungsbauunternehmungen konnten beträchtliche Lieferungen für den sozialen Wohnungsbau durchgeführt und die Preise auf den Baustoffmärkten zum Teil *erheblich gesenkt* werden», so entnehmen wir dem Organ des Zentralverbandes.

Der Verteilungsapparat der GEG ist im Jahre 1950 wesentlich ausgebaut worden, so dass heute die mindestens achttägliche Belieferung jeder einzelnen Konsumgenossenschaft mittels Lastkraftwagenzügen von der GEG und ihren Zweigniederlassungen gesichert ist.

Im ganzen darf die westdeutsche Konsumgenossenschaftsbewegung auf ein sehr erfreuliches Geschäftsjahr 1950 zurückblicken, was unsern deutschen Genossenschaftsfreunden Ansporn sein wird, im Dienste des Konsumenten neue Anstrengungen zu unternehmen, um zunächst einmal die frühere Mitgliederzahl von 2,3 Millionen zu erreichen, wie sie im heutigen westdeutschen Bundesgebiet die deutsche Konsumgenossenschaftsbewegung vor 1933 hatte! -nn

Werben und verkaufen eine Kunst

V.

Direkte und indirekte Werbung

Von Privatdozent Dr. Paul Reiwald

Wenn es zu den Hauptaufgaben der guten Reklame gehört, bestimmte Kaufgewohnheiten zu begründen und einmal begründete festzuhalten, dann ist es von besonderer Bedeutung, an all das anzuknüpfen, was das Leben mit sich bringt. Das gilt vor allem von den Artikeln des täglichen Bedarfs. So wie die Einnahme der Mahlzeiten zu bestimmten Stunden zu einer festen Regel wird, so kann auch der Einkauf vieler Dinge zu einer Regel werden, die der andern an Bestimmtheit wenig nachgibt. Die Führung eines Haushalts erfordert ständige Anstrengung und Sorge. Je glatter und reibungsloser, je selbstverständlicher, fast möchte man sagen automatischer sie vor sich geht, um so mehr ist der Hausfrau geholfen. Der Einkauf ist aber ein ganz bestimmter Teil der Last des Haushalts. Wenn die Hausfrau einmal weiss, dass sie in einem bestimmten Geschäft am zweckmässigsten, bequemsten und billigsten Esswaren oder Reinigungsmittel erhält, so wird sie mit Selbstverständlichkeit stets dorthin zurückkehren, wo sie am wenigsten Zeit verliert und ihr die Arbeit durch gewissenhafte Bedienung, die ihre Wünsche und Gewohnheiten kennt, erleichtert wird.

Aber selbst das ist noch nicht alles. Man müsste danach zum Beispiel annehmen, dass der Selbstbedienungsladen überall eine ideale Lösung darstellt. Zweifelfellos kommt er auch an vielen Orten den Bedürfnissen entgegen. Aber auch hier darf man die «psychologische Marktanalyse» nicht vergessen. Man kann zum Beispiel beobachten, dass in bestimmten Gegenden der Selbstbedienungsladen nicht den erwarteten Erfolg hat. Warum? Weil viele Hausfrauen es lieben, den Einkauf auch zu einem kleinen Schwatz zu benutzen, auf den sie nicht verzichten wollen. Das ist eine Gewohnheit, die sehr sorgfältiger Beachtung bedarf und bei der Frage der Ausdehnung des Selbstbedienungssystems und vor allem der Placierung der Selbstbedienungsläden genau geprüft werden muss.

Die Werbung wird für Artikel des täglichen Bedarfs am erfolgreichsten sein, die es versteht, sich gewissermassen in die Gewohnheiten der Hausfrau selbst einzufügen. Darum kommt allen Werbemitteln, die sich mit dem täglichen Leben der Hausfrau verbinden, eine so ausserordentliche Bedeutung zu. Hierher gehören zum Beispiel das *Co-op Haushaltungsbuch* und der *Abreisskalender*. Es handelt sich dabei um Werbemittel, die *nicht einmal* interessiert in die Hand genommen werden sollen, um dann weggelegt zu werden, sondern um Gegenstände, die die Hausfrau *das ganze Jahr* leiten und begleiten sollen, insbesondere auch bei ihrem Einkauf. Haushaltungsbuch und Kalender präsentieren sich zunächst als eine erfreuliche Gabe, die durch die Mannigfaltigkeit ihrer Beiträge und Hinweise das Interesse der Hausfrau und wohl auch der Kinder auf sich ziehen. Mit Recht wird daher der äusseren Gestaltung wie den einzelnen Beiträgen grosse Sorgfalt zugewandt. Aber der Kern der besonderen Art der Werbung, um die es sich hier handelt, ist nicht der, den Konsumenten zu erfreuen, sondern ihn zu aktivieren. Darum ist der Abreisskalender mit seinen Bestellzetteln eine Aufforderung an die Hausfrau, sich planmässig einzurichten und dabei die Genossenschaft nicht zu vergessen. Selbstverständlich kann man nicht damit rechnen, dass nun jede Hausfrau dieser Aufforderung Tag für Tag praktisch pünktlich nachkommt. Aber das ist auch gar nicht nötig. Das Wesentliche ist, dass sie immer wieder ihre Besorgungen in Verbindung mit der Genossenschaft bringt. Zahllose Handlungen des Menschen werden nicht durch bewusste Ueberlegungen bestimmt, sondern es bildet sich, und zwar gerade zur Ersparung von Kraft und Zeit, eine Art Reflex heraus. Der Abreisskalender wirkt reflexbildend. So wichtig aber für die Propaganda die Bildung solcher halbautomatischer Gewohnheiten ist, so hat es doch kaum weniger Bedeutung, dass der Mensch immer wieder an den geistigen Untergrund seines Tuns erinnert wird. Darum ruft der Kalender der Hausfrau auch immer wieder die geistige Bedeutung des Genossenschaftsgedankens in Erinnerung und zeigt ihr, dass die Teilnahme an der Genossenschaft weit über das Wirtschaftliche hinaus geht.

Vielleicht noch schärfer im Sinne der Aktivierung des Konsumenten wirkt das Haushaltungsbuch. Wiederum wendet es sich in erster Linie, wenn auch nicht ausschliesslich, an die Hausfrau. Es macht ihr deutlich, in welchem Masse der Haushalt erleichtert werden kann, wenn man die Grundlinien einhält, die die Buchführung heute für alle Betriebe entwickelt hat und ohne die kein Betrieb mehr bestehen kann. Auch der Haushalt, selbst der kleinste, ist ein Betrieb. Viele Hausfrauen ahnen noch immer nicht, was für Plackerei und überflüssige Schwierigkeiten sie sich ersparen könnten, wenn sie auch nur den zehnten Teil der Sorgfalt und Umsicht, mit der sie die Pflege der Wohnung besorgen, auf die korrekte Führung ihrer Einnahmen und Ausgaben verwenden würden. Ja, viele eheliche Zwistigkeiten beginnen mit einem Streit über die Ausgaben, über die die Frau sich selbst und dem Mann nicht genügend Rechenschaft geben kann.

Da ist das Haushaltungsbuch eine unschätzbare Hilfe. Es zeigt der Hausfrau, dass so wenig die Geschwindigkeit Hexerei ist, es ebensowenig die wirtschaftliche Ordnung ist. Dabei trägt das Haushaltungsbuch mit vollem

Bedacht der Tatsache Rechnung, dass für die Haushaltung eines Arbeiters und eines Angestellten nicht ohne weiteres die gleichen Gesichtspunkte gelten können, wie sie etwa in einer Bauernwirtschaft oder in einem gewerblichen Betrieb massgebend sind. Es handelt sich hier um eine *Hilfe zur Selbsterziehung* im wahren Sinne des Wortes. Nichts ist aber für eine Werbung besser, als wenn sie sich zum wahren Helfer und Berater des Konsumenten entwickelt. Damit erhält die Werbung eine soziale Funktion, die sich von dem groben Aufdrängen und Anpreisen eines Artikels aufs schärfste unterscheidet und doch ihren wirtschaftlichen Zweck, die Gewinnung und Erhaltung des Konsumenten voll erreicht.

Es handelt sich hier um eine Art verfeinerter Werbung, die auf der Mitte zwischen direkter und indirekter Reklame steht. Die Ueberzahl der Betriebe und Kaufleute sind Anhänger der direkten Reklame. Sie können sich nicht vorstellen, dass man für einen Artikel anders werben kann, als indem man unmittelbar das Publikum auf seine Vorzüge aufmerksam macht und sie möglichst zwei- oder dreimal unterstreicht. Unzweifelhaft ist das auch eine Taktik, die bei Aufwendung von genügenden Kosten und genügender Zeit in vielen Fällen Erfolg verspricht, wie wir bereits gesehen haben. Aber darüber darf die andere Form der Werbung, die mitunter gar nichts mit einem bestimmten Artikel zu tun zu haben scheint, die indirekte, nicht vernachlässigt werden. Es gibt genügend Fälle, wo sie noch wirksamer ist als die unmittelbare. Formen dieser Art von Werbung sind zum Beispiel die Verteilung von Geschenkartikeln, etwa Kinderballons.

Unvergleichlich bedeutsamer ist aber die indirekte Werbung, die sich auf eine höhere Stufe erhebt und einem Interessentenkreis oder dem Publikum und der Oeffentlichkeit als ganzem wirkliche Dienste leistet. In beschränktem Masse ist dies zum Beispiel schon der Fall bei den amerikanischen «Research- oder Merchandising Service»-Abteilungen der grossen Zeitungen. Diese Abteilungen halten eine grosse Menge wichtiger statistischer Angaben für die Inserenten unentgeltlich bereit, die ihnen für die Vorbereitung einer Werbekampagne ausserordentlich nützlich sind. Sie können sich dort auf die bequemste Weise Rat holen, wieviel Leute etwa in einer Stadt Telephon und Auto besitzen, über Einkommens- und Vermögensverhältnisse, ja man kann sich dort über spezifische Gewohnheiten orientieren. Es lässt sich unschwer vorstellen, wir stark dadurch auch die Inserenten mit der einzelnen Zeitung verbunden werden.

Noch höher und auf die Dauer auch wirksamer ist jene indirekte Art der Werbung, die sich allerdings nur sehr grosse, kapitalkräftige Unternehmungen leisten können. Das ist die Einrichtung von Beratungs- und Auskunftsstellen, die sich auf die wichtigsten Lebensprobleme der Hausfrau beziehen, also zum Beispiel die Einrichtung von unentgeltlichen *Erziehungs- und Eheberatungsstellen*. Diese Art von Werbung hat überhaupt nichts mehr mit den einzelnen Artikeln, die verkauft werden sollen, zu tun. Und doch werden durch solche Einrichtungen dauernde, fast möchte man sagen unzerreissbare Bindungen zwischen Käufer und Unternehmen geschaffen.

Es scheint mir eine der wichtigsten Aufgaben, der Leitung von Unternehmungen dieser so stark vernachlässigten Seite der Werbung, der indirekten, viel grössere Aufmerksamkeit zuzuwenden als bisher.

Vom gepflegten Menschen

In alten, abgerissenen, ungepflegten Kleidern, mit ungepflegten Haaren und ausgetretenen Schuhen sich unter die Menschen zu mischen kann sich leisten, wer «ausserhalb der Gesellschaft» steht — entweder wirklich hoch über ihr oder dann aber ganz unten. Doch wer uns mit einer pseudo-geistigen Aufmachung zu imponieren versucht, den können wir nicht ernst nehmen, denn wir wissen nur zu genau, dass es innerstes Bedürfnis jedes Menschen ist, gepflegt zu sein. Doch genau so, wie es im Rahmen des Normalen eine «Uebergepflegtheit» gibt, eine bis zur Lächerlichkeit gehende Hervorhebung der äusserlichen Aufmachung, finden wir auch immer wieder in überraschend hohem Masse eine gewisse Ungepflegtheit, eine mangelnde Sorgfalt gegenüber der Pflege unseres Körpers und unserer Kleidung. Und diese Nachlässigkeit ist in manchen Fällen die Ursache einer Unsicherheit, eines gefährlichen Mangels an Selbstsicherheit, unter der heute manche Menschen leiden.

Wohl haben die Psychologen grosse Untersuchungen über die sogenannten Minderwertigkeitskomplexe und Hemmungen angestellt, und wir müssen den Pionieren der «Seelenforschung» dankbar sein, dass sie ganz neue, wertvolle und interessante Gebiete geöffnet haben. Aber für manchen ihrer Patienten ist es eben doch angenehmer, an irgendeinem Komplex, an einer Hemmung zu leiden, als ganz einfach an der Folge schlechter Zähne, fleckiger Kleider oder unangenehmer Ausdünstung. Gar manche Hemmungen aber, uns frei und offen mit unseren Mitmenschen zu unterhalten, sind gerade auf solche «Kleinigkeiten» zurückzuführen. Wir selbst wissen ja ganz genau, unter welchen Mängeln unser Aussehen leidet; ein Mann, dessen Zähne schmutzig, faul und übelriechend sind, wird ebensowenig frei und offen lachen können wie das Fräulein, dessen Teint bereits von der oben erwähnten «Uebergepflegtheit» angegriffen ist . . .

Abgesehen von den geistigen Fähigkeiten ist es in erster Linie das Bewusstsein, wirklich körperlich sauber und intakt zu sein, das uns die notwendige Sicherheit gibt, um den Erfordernissen des täglichen beruflichen Lebens gewachsen zu sein. Dazu braucht es weder besonderer Kunstgriffe noch langer Erfahrung: mindestens zweimal wöchentlich ein Bad, täglich zweimaliges Zähnereinigen und mindestens eine gründliche tägliche Waschung, saubere Unterwäsche und immer wieder Bewegung an freier Luft sind die «Geheimnisse» des gepflegten Menschen. Wenn wir darüber hinaus aber noch darauf achten, dass unsere Kleidung nicht elegant, wohl aber sauber und korrekt ist, dann verschwinden ganz überraschend gar manche Hemmungen, an denen wir bisher gelitten haben. Gleichzeitig aber fühlen wir auch eine bessere geistige Frische, was uns nur zeigt, dass unser Geist sich nicht nur an hohen Sphären, sondern auch an einem sauberen, gepflegten Körper erlabt. Gy.

Kreditkäufe in den USA

Während in Europa und insbesondere in der Schweiz die meisten Einkäufe bar bezahlt werden, ist das Kaufen auf Kredit in den USA ganz ausserordentlich verbreitet. Als Europäer steht man diesem System anfänglich skeptisch gegenüber, doch wenn man längere Zeit hier lebt, erkennt man seine Vorteile. Noch vor einem Jahr hätte ich mir nie gedacht, von der Möglichkeit des Einkaufens auf Kredit selbst Gebrauch zu machen, weil man ja — nach europäischer Tradition — bemüht ist, dem Familienbudget möglichst wenig Schulden zuzumuten. Andererseits wird man bald von der Umgebung angesteckt und möchte auch einen Fernsehapparat, ein Auto, einen neuen Eisschrank, einen Filmapparat und ähnliche Dinge, die das Leben angenehmer machen, besitzen. Wenn man alle diese Dinge sofort beim Einkauf bezahlen müsste, könnte jedoch eine Familie mit bescheidenem Einkommen und ohne Vermögen nicht einmal von deren Besitz träumen.

In Europa kann sich zum Beispiel bloss eine gut verdienende Familie ein Auto leisten, in Amerika ist das bekanntlich überhaupt kein Luxus. Trotzdem die Haltung eines Autos hier viel billiger ist (Benzin ist billig, Steuern kosten für alle Wagen — grosse und kleine — 20 $ pro Jahr), könnten keinesfalls alle jetzigen Autobesitzer ihren Wagen geniessen, wenn sie ihn sofort hätten bezahlen müssen. Der durchschnittliche Wochenlohn beträgt heute 49 $, und wenn natürlich auch qualifizierte und organisierte Arbeiter viel mehr verdienen, so sind die Löhne doch, im Vergleich zu denen in der Schweiz, nicht gar so viel höher. Trotzdem ist es gar nicht selten, bei Leuten, die ein so kleines Einkommen haben, neue technische Einrichtungen zu finden, die wir nur bei der vermögenden Mittelklasse vermuten würden.

Der hohe Lebensstandard des amerikanischen Arbeiters ist zum grossen Teil dem Kreditkauf zuzuschreiben.

Im Gegensatz zu Europa erwirbt der Käufer hier das Eigentumsrecht sofort beim Kaufvertrag, gleichgültig ob er bar bezahlt oder nicht. Der Verkäufer reserviert sich kein Eigentumsrecht auf die unbezahlte Ware. Dennoch erkundigt er sich überhaupt nicht über die Vermögens- und Verdienstverhältnisse des Käufers. Man kann in irgendeinen Laden gehen, sich zum Beispiel eine ganze Wohnungseinrichtung zu etwa 1000 $ kaufen, 5 $ «anzahlen» und sich zu einer bestimmten Wochenrate verpflichten, ohne jedoch einen Garanten zu nennen oder eine Sicherheit zu stellen. Der Verkäufer schützt sich, indem er sich

gegen die Nichtbezahlung der Raten bei einer Versicherungsgesellschaft versichert.

Die Versicherungsprämie beträgt meistens 6% des Kaufpreises, und diese 6% bezahlt der Käufer. Wenn dieser zahlungsunfähig ist (Krankheit, Arbeitslosigkeit usw.), bezahlt die Versicherungsgesellschaft die fälligen Raten. Der Verkäufer hätte nämlich nicht das geringste Interesse, seine Ware zurückzubekommen, denn die Entwertung gebrauchter Gegenstände ist hier grösser als in irgendeinem anderen Lande.

Die Wochen- oder Monatsraten sind sehr klein, so dass sich die Zahlungen oft auf Jahre erstrecken. Man kann zum Beispiel einen guten Televisionsapparat, der 390 $ kostet (es gibt natürlich auch billigere, schon ab 50 $), in Wochenraten von 2 $ abzahlen. 2 $ kostet ein einmaliger Kinobesuch von zwei Leuten und — so überlegen viele Amerikaner: Warum sollte man nicht lieber täglich mehrere Filme in seinem eigenen Heim für den gleichen Betrag geniessen? Durch die kleinen Teilzahlungen werden die Konsumenten zu neuen Anschaffungen ermuntert. Es ist sehr verbreitet, dass eine Familie 2 bis 3 Radioapparate besitzt — in jedem Zimmer einen —, doch wenn diese sofort beim Einkauf bezahlt werden müssten, würde es sich ein Radiobesitzer natürlich zweimal überlegen, ehe er sich noch einen Apparat anschaffen würde.

Nicht bloss Häuser, Autos, Televisionsapparate, Waschmaschinen usw. kann man auf Kredit kaufen, auch Schmuck, Kleider, Bücher usw. werden vielfach auf diese Weise erworben. «No money down» — «Keine Anzahlung» ist ein beliebtes Werbeschlagwort vieler Kleidergeschäfte, wo man sich von Kopf bis Fuss neu ausstaffieren kann, ohne einen Cent anzuzahlen und erst Wochen später kleine Wochenzahlungen, zum Beispiel 1 $, leisten muss. Ganz besonders wird von diesem System seitens der Konsumenten vor Weihnachten Gebrauch gemacht, und oft überreicht ein aufmerksamer Gatte seiner Frau am Weihnachtstag ein wertvolles Schmuckstück, für das er keinen Cent angezahlt hat.

Ganz ungebräuchlich ist hier jedoch der Detailverkauf von Lebensmitteln auf Kredit. Dieses System wäre bei den grossen Lebensmittelgeschäften unmöglich, wo täglich Tausende von Käufern in aller Eile einkaufen. Aber auch die kleinen Läden, die sogenannten «neighborhood-stores», mit einem gut bekannten, ständigen Käuferkreis, verlangen für Lebensmittel sofortige Bezahlung.

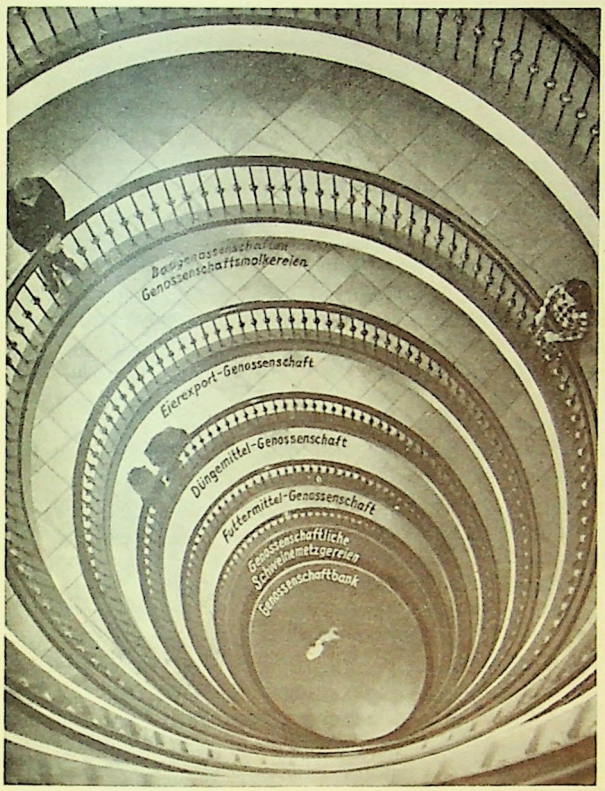
Das Einkaufen auf Kredit wird durch eine frenetische Reklame ergänzt, die dem Ausländer ebenfalls ganz unbekannt ist, da sie sich mit der in Europa angewendeten Reklame nicht vergleichen lässt. Riesige Zeitungsinserate, ständige Propagandasendungen durch Radio und Television, Wettbewerbe, Lichtreklamen usw. werben um neue «Käufer». Auf den ersten Blick würde man glauben, dass diese kostspielige Reklame die Waren sehr verteuert, was natürlich für den Konsumenten ungünstig ist. Diese Ansicht ist falsch. Nur durch diese enormen Ausgaben für Reklame wird ein so weiter Konsumentenkreis erfasst und nur durch eine so gesteigerte Nachfrage wird die Produktion zu immer grösseren Leistungen angespornt, wobei gleichzeitig die Preise sinken. Je mehr von einem Produkt verkauft wird, um so kleiner muss die Profitrate des Erzeugers sein. Darum wirkt die Publizität in Amerika auf lange Sicht preissenkend.

Die Amerikaner sind im allgemeinen kein sparsames Volk. Alles hier ist auf einen grossen Verbrauch eingerichtet, und viele Dinge werden in die Abfallkiste geworfen, für die man in Europa noch gute Verwendung hätte. Alles was gekauft wird, ist zum Gebrauch, zum Vergnügen da und nicht als Kapitalanlage gedacht. Dementsprechend werden die Sachen viel mehr abgenützt und werden rascher ersetzt. Dieser enorme Verbrauch wird durch die Popularität des Kreditverkaufes stark angespornt. Es scheint uns jedoch unmöglich, dass dieses System sich jemals zum Beispiel in der Schweiz durchsetzen könnte, weil die Schweizer dem Charakter und der Tradition nach sparsamer sind und ihre Ersparnisse lieber auf die Bank tragen, als sie in Gebrauchsgegenständen von sehr vergänglichem Wert zu investieren.

Lisa Reldan, Chicago

Von den dänischen Genossenschaften

Wir haben in den beiden letzten Nummern eingehend von den dänischen Genossenschaften und ihrer Arbeit berichtet. Das Bild, das wir heute zur Ergänzung unserer Darlegungen veröffentlichen, gibt einen guten Eindruck von der «Einheit in der Vielfalt» der dänischen Genossenschaften, die stark wurden im Gedanken und in der Praxis enger *Zusammenarbeit.*



Die Vorhalle von Axelborg, dem genossenschaftlichen Hauptquartier in Kopenhagen, vom obersten Stockwerk photographiert.

Benzin in Form von Körnern

Während wir bereits seit vielen Jahren mit dem Hartspiritus vertraut sind, waren die Versuche zur Herstellung von festem Benzin bis heute nicht zufriedenstellend. Der Tag ist aber nicht mehr fern, an dem wir unser Auto mit festem Benzin antreiben werden, das wir per Kilo kaufen und in einem Papiersack verstauen können. Festes Benzin ist keine Utopie, es ist bereits zur Wirklichkeit geworden und wird gegenwärtig in Amerika in grossen Mengen hergestellt. Amerika kaufte sich die Herstellerlizenz vom Erfinder des festen Treibstoffes, einem französischen Chemiker namens Jean Pathus-Labour. Der Fabrikationsvorgang wird von den Amerikanern streng geheimgehalten, ja wie ein militärisches Geheimnis gehütet. Darum konnte über diese neuartige Erfindung auch nichts in die Oeffentlichkeit dringen. Weniger diskret erwiesen sich allerdings die Franzosen und veröffentlichten eine ganze Artikelserie über das Trockenbenzin.

Benzinkörner werden den Flug- und Motorfahrzeugverkehr der Zukunft viel sicherer gestalten. Ferner ermöglichen sie grosse Treibstoffersparnisse. Man hat berechnet, dass amerikanische Autofahrer jährlich rund 700 Liter Benzin einsparen könnten.

Der grösste Vorteil des Trockenbenzins ist der, dass es merkwürdigerweise nicht feuergefährlich ist. Unzählige Flugzeuge stürzten im vergangenen Weltkriege ab, weil Kugeln der feindlichen Jagdflieger die Benzintanks durchlöcherten und den Treibstoff zur Explosion brachten. Es geschah auch häufig, dass der flüssige Treibstoff aus den durchbohrten Benzinbehältern auslief und das Flugzeug zur Notlandung zwangen. Wenn nun ein Papiersack voll Trockenbenzin ins Feuer geworfen wird, so geschieht gar nichts. Diese Eigenschaft wird für Flugzeuge jeder Art, sowie für Motorfahrzeuge, Flugboote, Traktoren usw. von unschätzbarem Werte sein.

Benzintankexplosionen können verschiedene Ursachen haben. Vielfach werden Flugkatastrophen durch Kurzschlüsse in der Leitung der Maschinen erzeugt. Diese Gefahr wird mit der Verwendung des neuen Treibstoffes fast ausgeschaltet sein. Es kann im Innern des Flugzeuges zwar immer noch zu Bränden kommen, doch werden die fatalen Treibstoffexplosionen künftig unterbleiben.

Was ist Trockenbenzin? Der Erfinder nannte es «Carburolithe». In seiner endgültigen Form ist es körnig; jedes Kügelchen ungefähr von der Grösse eines Weizenkorns und so elastisch, dass es wie ein Gummiball vom Boden aufspringt. Das Benzin wird nach einer geheimen Formel gebunden. Von dem Verfahren ist nur soviel bekannt, dass Natriumsilikate und Kunstharze dabei eine Rolle spielen. Diese Chemikalien werden derart gereinigt, dass sie bei der im Motor stattfindenden Verbrennung zusammen oxydieren und keinen Rückstand hinterlassen. Diese Umwandlung des flüssigen Treibstoffes kommt auf zwei Dollars pro Tonne Benzin zu stehen.

Trockenbenzin kann — ebenso wie Hartspiritus — ohne vorherige Verflüssigung verwendet werden, unter der Bedingung allerdings, dass die Motoren den veränderten Umständen angepasst werden. Solche Spezialmotoren werden gegenwärtig in den Vereinigten Staaten am laufenden Band hergestellt. Der neue Treibstoff kann aber auch verflüssigt werden, indem die Kügelchen zermalmt werden, wobei die Flüssigkeit frei wird, oder auf chemischem Wege.

Ein anderer sehr grosser Vorteil des Trockenbenzins besteht darin, dass es sehr leicht transportiert werden kann. Verfolgen wir z. B. den Weg, den heute das Benzin zurücklegen muss, das, sagen wir einmal, in einer Erdölstadt des Mittleren Westens raffiniert wird und für Europa bestimmt ist: Die kostbare Flüssigkeit wird durch riesige Röhrenleitungen, sogenannte «Pipe lines», an die Küste geführt und dort in grosse Behälter gepumpt; von dort gelangt es in die Tankschiffe, überquert den Atlantischen Ozean und wird erneut in Hafenreservoirs gepumpt. Dann gelangt es mit der Eisenbahn und später in Zisternenautos an seinen Bestimmungsort, wo es erneut in Treibstoffreservoirs aufbewahrt werden muss. Nun erst kann es an den Automobilisten verkauft werden. Der beim Transport, beim Pumpen und beim Umleeren unvermeidliche Benzinverlust, der durch die Verdunstung bedingt ist, beträgt schätzungsweise 5%.

Dies entspricht ungefähr zwölf Millionen Litern jährlich. Bei der Verwendung von Trockenbenzin, das nicht verdunstet, fallen diese Verluste weg.

Auch der beim Transport von Trockenbenzin gewonnene Raum ist sehr bedeutend. Tankschiffe, Tankwagen und Zisternenautos müssen auf dem Rückweg meist leer fahren. Für den Transport von Trockenbenzin können gewöhnliche Frachtschiffe, Eisenbahnwagen und Lastschiffe verwendet werden. Keine teuren Pumpanlagen sind mehr notwendig. Das Trockenbenzin wird wie Getreide oder Zucker in die Lagerräume geschaufelt oder gesogen werden können.

Bei den Tankstellen kann es entweder in flüssiges Benzin umgewandelt oder direkt als Trockenbenzin verkauft werden. Im letzteren Falle müssen natürlich die entsprechenden Spezialmotoren vorhanden sein. Im Flugwesen wird die grössere Betriebssicherheit dem neuen Treibstoff zweifellos zum Erfolg verhelfen.

Vielleicht, wenn wir uns in einigen Jahren auf eine längere Auslandsreise begeben werden, können wir einige Säcke Trockenbenzin in unserem Wagen verstauen. Der feste Brennstoff ist nicht nur ökonomischer, er ist vor allem viel sicherer als das flüssige Benzin. O.

Arbeitstagung der Co-op Werbefachleute

am 17. Februar in Winterthur

Der diesjährige Leiter der Arbeitsgruppe Gaston *Rudin* konnte zu dieser Tagung *Ch.-H. Barbier*, Mitglied der Direktion des V. S. K., und *E. Ensner*, Verwalter des Konsumvereins Winterthur, begrüssen, die an den Verhandlungen aktiv teilnahmen. Die Traktandenliste bot allerlei interessante Arbeit. Der *Klischeedienst* — Austausch, bzw. Ueberlassung gangbarer Klischees an die Verbandsdruckerei — fand eine rasche und allseits dienliche Abklärung.

Zum bevorstehenden *Kurs für Ladenkontrolleure und Verwalter* wurden die zusammenhängenden Propagandafragen ausgiebig besprochen, in Anwesenheit des eingeladenen *Dr. Dietiker* vom Genossenschaftlichen Seminar Freidorf. Dieser Kurs soll, vom propagandistischen Standpunkt aus, folgende Aufgabengebiete enthalten: Personalführung, betriebswirtschaftliche Fragen, Ladengestaltung, Propaganda.

Diese Ausbildungsmöglichkeit verlangt die Zusammenarbeit auf der Grundlage eines glücklich kombinierten Programms, das nebenbei auch folgende Details umfassen wird: Verkaufstraining einerseits und ideelle Warenpropaganda anderseits.

Das Kurzreferat von Verwalter *E. Ensner* behandelte die Frage:

«Was erwartet der Verwalter von den Co-op Werbefachleuten!»

Er streifte in grossen Zügen Planmässigkeit, Stetigkeit, interne Koordination, und dasselbe auf dem Gebiete der ganzen Schweiz zur Erlangung des eigenen Gesichts, sodann Systematik, Einklang der Propaganda mit der Geschäftspolitik, freundliche Ladenfront sowie Ausbau der kulturellen und psychologischen Propaganda der Genossenschaften. Die Einstellung des Referenten war, wie man das von ihm gewohnt ist, positiv und gipfelte auch in der dosierten Kritik zu weiterem Ansporn, nicht zuletzt auch die eingehaltene klare und saubere Linie seitens der Fachleute auf oft hartem Boden anerkennend.

Im weiteren wurden die Arbeiten für die ideelle Propaganda und für die Warenreklame weitergeführt sowie einige Trickfilme angeschaut und diskutiert. br.

Milcheinkaufsgenossenschaft schweiz. Konsumvereine

Delegiertenversammlung

Die gut besuchte Delegiertenversammlung der MESK fand am Samstag, den 24. Februar 1951, unter dem Vorsitze von Dr. L. Müller im Sitzungssaal des Milchgeschäftes des ACV statt. Nachdem den Delegierten zunächst Gelegenheit geboten worden war, die neuesten Einrichtungen des Milchgeschäftes, wie die rostfreie Tankanlage zur Lagerung von 60 000 Liter Milch, die automatische Pasteurisierungseinrichtung sowie die automatische Abfüll- und Verkapselungsmaschine zu besichtigen und ihre Anerkennung für diese, im Interesse einer hygienischen Milchversorgung erstellten, vorbildlichen Einrichtungen auszusprechen, begrüsste der Vorsitzende die Delegierten und gab einen kurzen Rückblick über die derzeitige Lage auf dem Milchmarkte.

Nach Verlesung des *Protokolls der ordentlichen Delegiertenversammlung vom 11. März 1950* und Genehmigung desselben wurde zur Behandlung des *Berichts* und der *Rechnung pro 1950* geschritten. Aus dem Bericht geht hervor, in welch intensiver Weise sich die Delegation während des Berichtsjahres mit den Fragen der Milchpasteurisation, der Bezahlung der Milch nach Qualität und der Förderung der Milchqualität im allgemeinen beschäftigt und diesen wichtigen Problemen die grösste Aufmerksamkeit geschenkt hat. Erfreulicherweise kann der Jahresbericht registrieren, dass ein Mehrumsatz von rund 1,8% erreicht werden konnte, während der Milchverbrauch im schweizerischen Durchschnitt um 3% gesunken ist. Es wird im fernern darauf hingewiesen, dass die Schweiz im Weltverbrauch, nach Finnland und Schweden, mit 252 Kilogramm pro Kopf der Bevölkerung an dritter Stelle steht, wobei eine weitere Steigerung des Verbrauchs im Interesse der Volksgesundheit allerdings erwünscht wäre.

Es ist unzweifelhaft, dass die MESK auch im Berichtsjahre eine wichtige Funktion ausgeübt hat und sich für die Interessen der Milchkonsumenten in verschiedener Beziehung einsetzen konnte.

Die Rechnung schliesst bei einem wertmässigen Umsatz von *Fr. 6 513 037.10* mit einem geringen Ueberschuss von *Fr. 482.50* ab, der antragsgemäss auf neue Rechnung vorgetragen wurde. Die Verzinsung des Anteilscheinkapitals im Betrage von *Franken 23 000.—* bei einem Bestand von 22 Mitgliedern erfolgt wiederum zum Zinssatze von 3%. Der Reservefonds wird mit *Fr. 50 846.40* ausgewiesen.

Unter Dechargeerteilung an die Verwaltung wurden Bericht und Rechnung einstimmig genehmigt.

Aus unserer Bewegung

Olten. Der Consumverein Olten erstattet Bericht über das 88. Geschäftsjahr, in dem ein Umsatz von etwas über 12 Millionen erzielt werden konnte gegenüber 10,9 Millionen im Jahre 1949. Die Umsatzerhöhung beläuft sich somit auf 10,2%. Sämtliche Betriebszweige, mit Ausnahme des Obst- und Gemüsegeschäftes (— 9,7%) und der Schlächterei (— 0,5%) vermochten Umsatzsteigerungen zu erzielen, darunter das Warengeschäft eine solche um 12,2% auf 5,9 Millionen Franken, das Manufakturwarengeschäft um 22,0% auf 1,7 Millionen Franken. Die grösste Erhöhung weist die Abteilung Haushaltartikel mit 34,1% auf 542 000 Franken aus.

Angestellte beschäftigte der Consumverein Olten im abgelaufenen Jahre 216. Die Zahl der Mitglieder erhöhte sich um etwas über 500 auf ziemlich genau 10 000. Der Durchschnittsbezug pro Mitglied erreichte 1204 Franken.

Das Warenlager wird ausgewiesen mit rund einer Million Franken, Bank- und Barguthaben mit 1,4 Millionen, Liegenschaften mit 4,2 Millionen, Mobilien und Maschinen mit 270 000 Franken und andere Aktiven mit 220 000 Franken.

Die Rückvergütung beläuft sich wiederum auf 10%, der Ueberschuss beträgt etwas über 900 000 Franken.

*

Wir benützen gerne diese Gelegenheit, zwei verdienten Genossenschaftern, die auf das Ende des vergangenen Geschäftsjahres ihren Rücktritt im Consumverein Olten genommen haben, hier ein kleines Kränzchen zu winden. Es betrifft dies zuerst Ver-

walter Otto *Meister*, der im Frühjahr 1918 zunächst als Kassier in die Dienste des Consumvereins Olten eintrat, um schon einige Monate später zum Verwalter erkoren zu werden. Der Umsatz des Consumvereins Olten belief sich 1919 auf 5,5 Millionen Franken und konnte somit unter der Leitung von Verwalter Meister mehr als verdoppelt werden. An Rückvergütungen konnten 1919 nicht viel über 150 000 Franken ausgerichtet werden, während dem 1949 deren Betrag über 760 000 Franken erreichte. Die offenen Reserven stiegen in der gleichen Zeit von rund 700 000 auf 2,1 Millionen Franken. Dazu trat ein Mitgliederfonds im Betrag von 280 000 Franken.

Das Wirken eines Mannes, der wie Otto Meister an seinem Posten sein Bestes gegeben hat, nur in Zahlen einfangen zu wollen, hiesse jedoch, ein wahres Lebenswerk wesentlich unterschätzen. Verwalter Meister hat in seiner stillen Art an seinem Platz nicht nur den Consumverein Olten auf gesunde Grundlagen gestellt, sondern darüber hinaus als Mensch und Vorgesetzter seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern viel gegeben. Dafür danken ihm alle, die ihn kennen.

Auf Jahresende trat auch der Architekt des Consumvereins Olten nach 37jähriger Tätigkeit als Leiter des Architekturbüros zurück. Architekt Fritz *Flückiger* vor allem ist es zu verdanken, dass heute der Consumverein Olten über einen gutausgebauten Liegenschaftsbesitz verfügt, der vor allem den 41 Filialen ein Heim zu bieten vermag, wobei freilich zu bemerken ist, dass auch hier die Arbeit niemals ausgeht und schon in nächster Zukunft im Consumverein Olten Erneuerungen durchgeführt werden müssen.

Die beiden Jubilare verdienen unsere Anerkennung, die sich mit der Hoffnung verbindet, sie möchten noch viele Jahre einen geruhsamen und wohlverdienten Lebensabend geniessen dürfen.

Treuhandabteilung

Eidgenössische Ausgleichsteuer

Steuerherabsetzung für soziale Leistungen

Die Höhe der Steuerherabsetzung (um höchstens einen Viertel, gemäss Art. 11, Abs. 4, lit. b, des ASTB) richtet sich nach dem Gesamtbetrag der vom Steuerpflichtigen zu Gunsten des eigenen Personals aufgewendeten sozialen Leistungen während des dem Steuerjahr vorausgegangenen Jahres.

Ueber die Auslegung dieses Begriffes «Soziale Leistungen» bestehen nun zwischen der betreffenden Sektion der Eidg. Steuerverwaltung einerseits und den Steuerpflichtigen anderseits Auffassungsverschiedenheiten. Die gemeinsame Bereinigung derselben ist bereits seit einiger Zeit im Gange; bis zur Stunde ist aber eine beidseitig anerkannte Regelung nicht zustande gekommen.

Das den Ausgleichsteuerpflichtigen durch die Eidg. Steuerverwaltung in gewohnter Weise zugestellte Formular «Abrechnung für das Jahr 1950» ist **bis zum 31. März 1951** auszufüllen und der Eidg. Steuerverwaltung einzureichen.

Wir sind zurzeit damit beschäftigt, ein ausführliches Verzeichnis (Katalog) derjenigen Aufwendungen, die als soziale Leistungen in Betracht fallen und als solche bei der Ausgleichsteuer anerkannt werden sollten, zusammenzustellen. Wir rechnen damit, dieses Verzeichnis in der nächsten Zeit, spätestens aber bis etwa 20. März nächsthin, unseren Vereinen zur Verfügung stellen zu können.

Bis dahin empfehlen wir, die Ausfüllung und Absendung des erwähnten Formulars «Abrechnung für das Jahr 1950» zurückzustellen.

ZENTRALVERWALTUNG

Wir haben die schmerzliche Mitteilung zu machen, dass der in unserem Lagerhaus Pratteln beschäftigte Magaziner

Erwin Schicker-Grimm

unerwartet rasch gestorben ist.

Herr Schicker trat bei Uebernahme der Firma Luchsinger & Co. durch unsern Verband am 15. Mai 1944 in unsere Abteilung Produktion 50 ein und wurde später in unsere Lagerhausabteilung nach Pratteln versetzt. Er erreichte ein Alter von 56 Jahren.

Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine (VASK)

Einladung zur 43. ordentlichen Delegiertenversammlung

Die Mitglieder der Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine werden hiermit zur Teilnahme an der 43. ordentlichen Delegiertenversammlung auf

Samstag, den 7. April 1951, 14.30 Uhr, ins Genossenschaftshaus Freidorf bei Basel, eingeladen.

Die Tagesordnung lautet wie folgt:

1. Festsetzung der Präsenzliste.
2. Wahl des Büros gemäss § 19 der Statuten (Vorsitzender, Stellvertreter, Protokollführer, Stimmenzähler).
3. Genehmigung des Protokolls der ordentlichen Delegiertenversammlung vom 29. April 1950.
4. Behandlung und Genehmigung des Jahresberichtes und der Jahresrechnung per 31. Dezember 1950. (Referent: Herr Direktor O. Zellweger, Vizepräsident des Verwaltungsausschusses.)
5. Decharge-Erteilung an die Verwaltung.
6. Allfälliges.

Im Namen der Verwaltung der

Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine (VASK)

Der Präsident: J. Dubach

Genossenschaftliches Seminar
(Stiftung von Bernhard Jaeggi)

Grundkurs nach Lehrabschluss

Für alle diejenigen jungen Verkäuferinnen, die ihre Berufsschulzeit nicht im Genossenschaftlichen Seminar Freidorf absolvieren konnten, veranstalten wir in Zukunft *spezielle Grundkurse nach Lehrabschluss*. Diese sollen die Lücke ausfüllen, die für die Genossenschaftsverkäuferinnen in der Ausbildung an den kantonalen Berufsschulen besteht.

Fächer: *Genossenschaftskunde*, Verkaufskunde für den Genossenschaftsladen, Warenkunde (Probleme der Lagerhaltung), Inventur, Betriebsbesichtigungen.

Kosten: Beitrag an Verpflegung und Unterkunft: Fr. 2.50 pro Tag.

Für das Jahr 1951 haben wir vorläufig folgende zwei *Grundkurse* in Aussicht genommen:

1. Vom 21.—26. Mai 1951
2. Vom 11.—16. Juni 1951

Anmeldungen zu diesen Kursen erbitten wir raschmöglichst an das Sekretariat des Genossenschaftlichen Seminars Freidorf/Muttenz.

Verbandsdirektion

Als neues Mitglied des V. S. K. ist die *Société coopérative de consommation L'Union Savièse* (VS) aufgenommen und dem *Kreisverband I* zugeteilt worden.

Der *Kreisverband VI* wird seine Frühjahrskonferenz am 29. April 1951 in Flüelen abhalten.

Kinderheim Mümliswil
(Stiftung von Dr. B. und P. Jaeggi)

Dem Kinderheim Mümliswil wurden überwiesen:

Fr. 50.— von der Coop-Lebensversicherungs-Genossenschaft Basel
» 50.— vom Verein schweiz. Konsumverwalter

Diese Vergabungen werden herzlich verdankt.

Arbeitsmarkt

Angebot

Tüchtige, selbständige **Verkäuferin** sucht auf 1. Mai Stelle als Leiterin einer Lebensmittelfiliale mit einem Umsatz von zirka Fr. 250 000.—. Umgebung Luzern bevorzugt. Offerten erbeten unter Chiffre R. M. 36 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Nachfrage

Konsumverein Rümlang (Zch.) sucht auf 1. April eine **Zweite Verkäuferin** mit Kenntnissen in der Lebensmittel-, Manufaktur- und Schuhwarenbranche (Umsatz 300 000 Franken). Offerten mit Zeugniskopien und Photo sind einzureichen an den Präsidenten des Konsumvereins, Joh. Steinemann, Rümlang.

Mittlere Konsumgenossenschaft im Kanton Bern sucht zwei tüchtige **Verkäuferinnen** mit Branchenkenntnissen in Lebensmitteln, Manufaktur- und Schuhwaren sowie Haushaltartikeln (eventuell Verkäuferinnen mit Praxis in Laden und Büro). Eintritt nach Uebereinkunft. Geregelte Arbeitsverhältnisse. Alter wenn möglich nicht unter 23 Jahren. Offerten mit Zeugniskopien, Photo und Gehaltsansprüchen sind zu richten unter Chiffre A. B. 40 an die Kanzlei Departement II V. S. K., Basel 2.

Grössere Konsumgenossenschaft sucht tüchtige **Filialleiterin** für Lebensmittelfiliale mit einem Umsatz von zirka Fr. 250 000.— sowie einen versierten **Leiter** für Selbstbedienungsladen mit einem Umsatz von zirka Fr. 500 000.—. Offerten mit Photo, Zeugniskopien und Lohnangabe erbeten unter Chiffre G. K. 34 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Gesucht für Konsumladen im Thurgau mit ca. 230 000 Franken Umsatz eine tüchtige **Verkäuferin** mit Kenntnissen in der Lebensmittel-, Manufaktur- und Schuhwarenbranche. Eintritt anfangs April 1951 oder nach Uebereinkunft. Offerten mit Lohnansprüchen, Zeugniskopien und Photo sind zu richten unter Chiffre S. R. 42 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Konsumverein im deutschsprachigen Jura sucht auf 1. Mai 1951 in neuzeitlich eingerichtete Filiale mit einem Umsatz von 250 000 Franken eine tüchtige, selbständige **Erste Verkäuferin.** Gute Arbeitsbedingungen sind vorhanden. Offerten nebst Lohnanspruch und Photo sind zu richten unter Chiffre L. J. 41 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

INHALT: *Seite*

Weshalb Schulung? . . . 121
Das unentbehrliche Jod . . . 122
Der Immobilien-Investment Trust . . . 123
Der erste Selbstbedienungsladen in Belgien . . . 125
Barometer der Wirtschaft . . . 126
Verband ostschweiz. landwirtschaftl. Genossenschaften (VOLG) Winterthur . . . 127
Der ACV beider Basel im Jahre 1950 . . . 128
Die deutsche Konsumgenossenschaftsbewegung im Jahre 1950 . . . 129
Direkte und indirekte Werbung . . . 130
Vom gepflegten Menschen . . . 131
Kreditkäufe in den USA . . . 132
Von den dänischen Genossenschaften . . . 133
Benzin in Form von Körnern . . . 133
Arbeitstagung der Co-op Werbefachleute . . . 134
Milcheinkaufsgenossenschaft schweiz. Konsumvereine . . . 134
Aus unserer Bewegung . . . 135
Treuhandabteilung . . . 135
Erwin Schicker-Grimm † . . . 135
Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine (VASK) . . . 136
Genossenschaftliches Seminar . . . 136
Verbandsdirektion . . . 136
Kinderheim Mümliswil . . . 136
Arbeitsmarkt . . . 136